头豹 LeadLeo

www.leadleo.com

2020年
中国职前教育行业概览

概览标签 ：职前教育、下沉市场、伴随式服务、产品升级

报告作者：舒邃
2020/01

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编，汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用"头豹研究院"或"头豹"的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

VISIT…

扫码免费领取资料

房中术{www.nblax520.com}专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程：英语学习，技能提升，PS 教学，投资赚钱，音乐教程，口才教学，情商提升，风水教学，心理学，摄影知识，幼儿学习，书法学习，记忆力提升等等.....

==========

全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ：167520299 或添加微信：1131084518（备注 学习）

扫码加微信lax988988领取资料

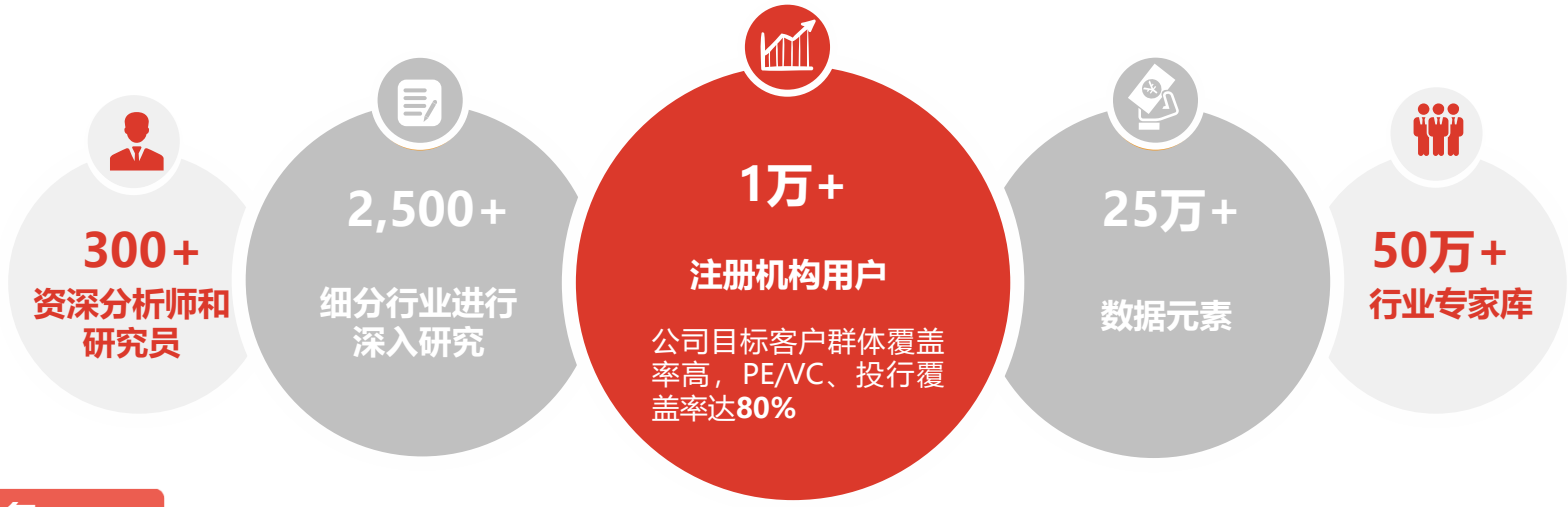
阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能，理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课，全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信：1131084518

1、东方性经
2、印度 17 式
3、口交技巧 3 部
4、港台性姿势 3 部
5、365 性姿势 6 部
6、泰国性爱密经 17 式
7、花花公子性技巧 6 部
8、阁楼艳星性技巧 7 部
9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
11、古代宫廷性保健系列 14 部
12、汉唐宋元明清春宫图真人
13. 柔软性爱宝典 日本 9800 课
14. 李熙墨 3999 全套课
15. 妖精性爱课 2888
16. 李银河全套性课
17. 领统统性课
18. 德勇男性篇
19. 德勇男性篇
20. 缓慢性爱
21. 亚当多体位搭配篇
22. 亚当多体位结合篇
23. 德勇克服早泄讲座练习
24. 德勇以女性为中心得爱抚
25. 加藤鹰接吻爱抚舌技
26. 加藤鹰指技
27. 加藤鹰四十八手入门
28. 佐藤潮吹教学
29. 佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
30. 佐藤男人早泄对抗训练
31. 阿拉伯延时训练

32. 田渊正浩秘籍
33. 异性性快感集中训练教学
34. 自我愉悦锻炼密宗
35. 铁牛全套延时训练课
36. Pc 机锻炼真人视频教学
37. 印度性经全集 8 部
38. 21 世纪性爱指南
39. 香蕉大叔男女训练馆全套
40. 中美真人性治疗教学+理论
41. 女性闺房秘术
42. 幸福玛利亚性课
43. 陈见如何释放性魅力征服
44. 性爱技巧讲座全套
45. 性爱秘籍全套
46. 性爱误区讲座
47. 性病讲解大全
48. 性博士讲座合集
49. 性健康和性高潮合集
50. 性教育讲座合集
51. 性能力课堂合集
52. 性生活问题解析合集
53. 意外怀孕和避孕处理课堂
54. 性感地带探索
55. 性技巧讲座
56. 性健康与性卫生讲座
57. 性生活专家答疑
58. 性心理与性道德合集
59. 性爱宝典合集
60. 性爱技巧合集
61. 完美性爱演示
62. 完美性爱技术讲解
更多精品等你来解锁哦.....

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家**B2B模式人工智能技术的互联网商业咨询平台**，已形成集**行业研究**、**政企咨询**、**产业规划**、**会展会议**行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用**大数据**、**区块链**和**人工智能**等技术，围绕**产业焦点**、**热点**问题，基于**丰富案例**和**海量数据**，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项**评选、行业**白皮书**等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区**企业孵化服务

©2020 LeadLeo

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报

头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫右侧二维码阅读研报

图说

表说

专家说

数说

详情请咨询

客服电话

400-072-5588

上海

王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京

杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳

李先生： 18916233114
李女士： 18049912451

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

概览摘要

职前教育指企业为在校学生或求职人士提供的职业规划、求职面试、技能提升等职前培训。基于中国政府鼓励产教融合、加强在线教育版权监管的背景，居民对职前教育的需求不断增加，职前教育行业得以快速发展，其市场规模由2014年的5.9亿元增长至2018年的17.7亿元，年复合增长率达31.6%。在中国职前教育行业中，市场参与者众多，行业竞争激烈。截至2018年，中国职前教育企业数目已超过100家。

- **行业格局尚未稳定，市场竞争持续加剧**

目前，职前教育行业尚未形成稳定的竞争格局，职业蛙、职梦、爱思益、UniCareer四家头部企业市场份额总数仅20%。由于职前教育行业具有进入门槛低、市场空间巨大、合作渠道丰富等特征，因此头部企业难以形成垄断优势。2016年起，猎聘、智联招聘、新东方陆续投资职前教育市场，行业受资本驱动，未来市场竞争将持续加剧。

- **职前教育企业拓宽服务领域，挖掘下沉市场与细分赛道**

为开拓市场、完成规模化服务，职前教育企业将拓宽服务领域、挖掘下沉市场。在消费客群方面，留学生市场逐渐饱和与中国本土消费需求将驱动企业将市场下沉至中国普通高校学生、在校生消费市场。在服务领域方面，金融行业缩招与高求职需求将推动企业将业务拓宽至互联网、汽车、科技开发等多个领域。如小灶能力派针对数据分析、产品经理等岗位推出线上学徒制项目，拉勾网针对互联网行业求职人群推出套餐类课程产品“Java工程师·高薪训练营“等。

- **产教融合、在线教育等支持性政策与版权监管政策陆续发布，利好行业发展**

职前教育作为在线教育的重要细分领域，行业与知识付费、教育等相关行业相互影响、协同发展。2016至2018年间，产教融合、在线教育等支持性政策的陆续发布与版权监管政策的日渐趋严，直接促进了职前教育向多样化、标准化发展，推动职前教育行业参与企业数量快速增加，政策对行业整体影响呈现利好状态。

企业推荐：

职业蛙、小灶能力派、一起求职

©2020 LeadLeo

目录

- 名词解释 ---- 04
- 中国职前教育行业市场综述 ---- 05
  - 定义及分类 ---- 05
  - 发展历程 ---- 06
  - 产业链分析 ---- 07
  - 消费者画像 ---- 11
  - 行业市场规模 ---- 12
- 中国职前教育行业驱动因素 ---- 13
  - 需求端驱动因素：知识付费浪潮、毕业生人数增加 ---- 13
  - 供给端驱动因素：资本进入、企业销售模式与管理方式逐渐成熟 ---- 14
- 中国职前教育行业风险分析 ---- 15
- 中国职前教育行业相关政策 ---- 16
- 中国职前教育行业发展趋势 ---- 17
  - 行业竞争加剧，规范化、线上一体化服务成为趋势 ---- 17
  - 职前教育企业挖掘下沉市场与细分赛道，推出差异化升级产品 ---- 18
- 中国职前教育行业竞争格局 ---- 19
- 中国职前教育行业投资企业分析 ---- 20
- 专家观点 ---- 26
- 方法论 ---- 27
- 法律声明 ---- 28

©2020 LeadLeo

名词解释

- **担保类产品**：购买此类产品的消费者能够获得职前教育企业的担保，即消费者如果未获得工作机会，企业将退还部分钱款。
- **ColdCall**：陌拜电话，通过电话拜访陌生客户的销售引流方式。
- **SEM**：Search Engine Marketing，搜索引擎营销。企业优化搜索引擎的付费推广，让用户在使用搜索引擎时能够更方便地接触到企业信息，进而与企业客服交流并实现交易。
- **CRM系统**：Customer Relationship Management，客户关系管理。在销售、服务等环节，协助企业与客户进行交互行为的信息软件。
- **HR**：Human Resource，人力资源。企业中负责员工招募、培养、考核、奖惩工作的人员。

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业市场综述——定义及分类

本文的研究对象为狭义的职前教育，即仅包括求职培训，不包括IT、会计等技能培训。狭义的职前培训可分为留学生职前教育与非留学生职前教育

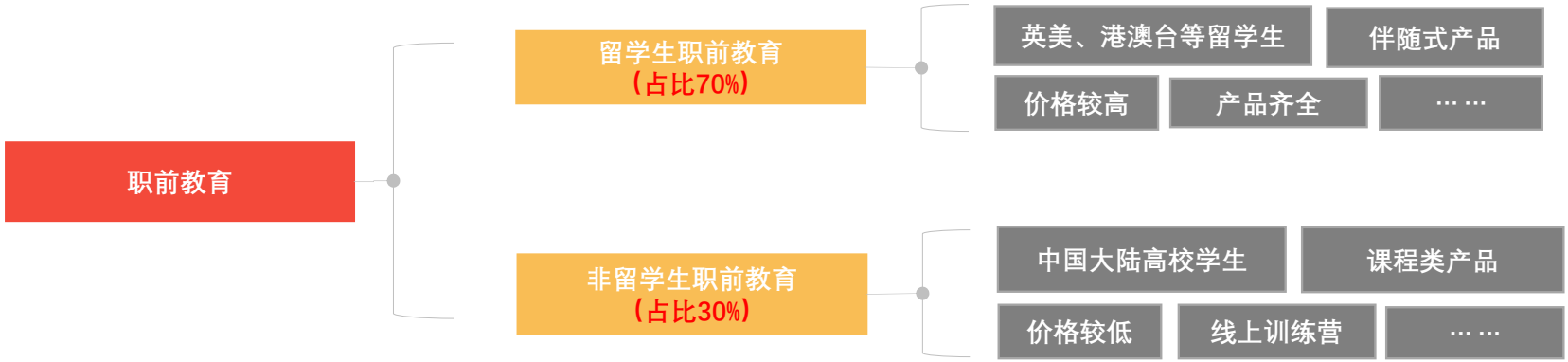
职前教育定义

职前教育指企业为在校学生或求职人士提供的职业规划、求职面试、技能提升等职前培训。广义的职前教育指求职培训与IT、会计等技能培训，狭义的职前教育特指求职培训，包括职业规划、简历修改、招聘企业信息搜集、面试笔试等课程与服务。本文以狭义的职前教育为主要研究对象，典型企业包括职业蛙、职梦、offer先生等职前教育机构。

职前教育分类

根据主要客群，职前教育可分为留学生职前教育与非留学生职前教育：（1）留学生职前教育：留学生职前教育的主要客群是英国、美国、港澳台等地区的留学生。留学生职前教育服务以伴随式套餐为主要模式，产品类型齐全，覆盖求职课程、行业导师一对一跟进、机会推荐等多类产品。留学生职前教育的客单价**约1.8至5万元**，此类职前教育市场占比约70%，代表企业包括职业蛙、DBC、一起求职等；（2）非留学生职前教育：非留学生职前教育以中国大陆高校在校生与毕业生为主要客户群体，产品包括线上训练营、线上社群活动等课程类产品。非留学生职前教育的课程类产品单价在**几十元至几百元不等**，套餐类产品单价**约0.5至2万元**，此类职前教育市场占比约30%，代表企业包括爱思益、小灶能力社、offer先生等。

中国职前教育分类



来源：头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

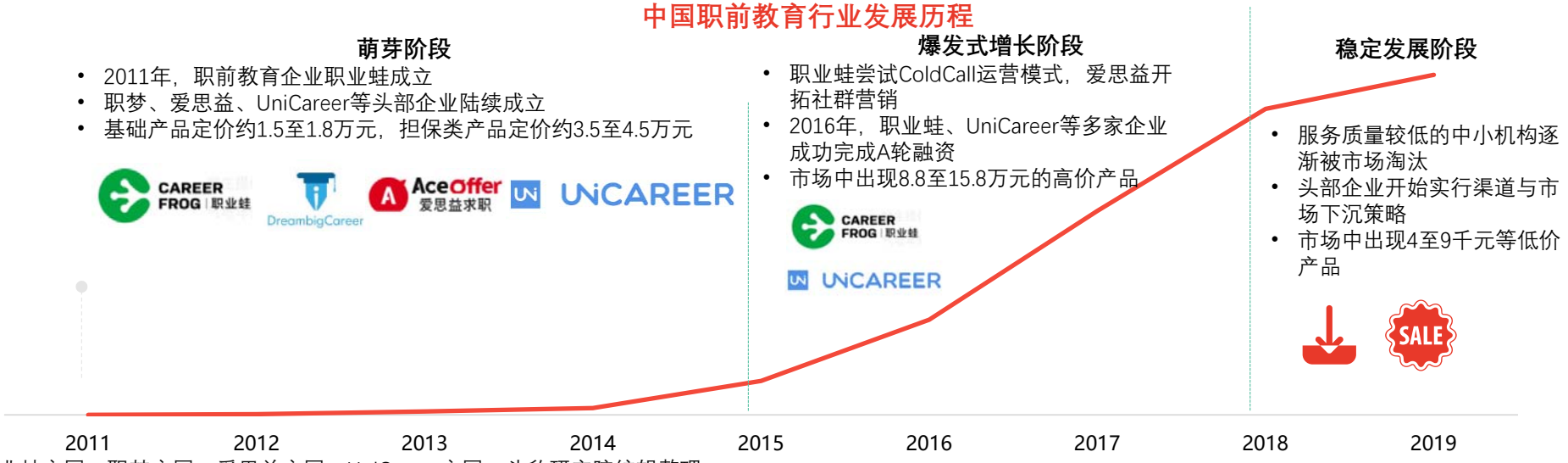
中国职前教育行业市场综述——发展历程

中国职前教育行业发展历程包括萌芽、爆发式增长、稳定发展三个阶段，行业在发展过程中呈现竞争趋于激烈、产品价格下降、服务逐渐规范等现象

中国职前教育行业发展历程

中国职前教育行业从2011年开始萌芽，发展至今已形成了丰富的产品形态与稳定的消费群体，其发展历程大致可分为萌芽、爆发式增长、稳定发展三个阶段：

- **萌芽阶段（2011-2014年）：**2011年，职前教育企业职业蛙成立，标志着职前教育行业进入萌芽阶段。此后，职梦、爱思益、UniCareer等头部企业陆续成立，职前教育由大咖分享式授课变为规模化企业运营。在产品方面，以职业蛙为代表的初创企业持续推出管理咨询、投资银行、快消市场等商科求职课程，并结合机会推荐、行业导师咨询等服务推出套餐式产品，基础产品定价约1.5至1.8万元，担保类产品定价约3.5至4.5万元。
- **爆发式增长阶段（2015-2017年）：**2015年起，各大职前教育企业逐渐找到适合自身的经营模式，成功实现客群积累与业绩突破。2016年，职业蛙、UniCareer等多家企业成功完成A轮融资。这一阶段，产品价格快速升高，市场中出现8.8至15.8万元的高价产品。高额利润吸引众多中小机构进入市场，导致行业出现服务质量下降、虚假内推等不良现象，客户差评数量增多，缺乏管理的爆发式增长使行业陷入短暂的混乱期。
- **稳定发展阶段（2018年至今）：**2018年，中国经济增长速度放缓与金融行业缩招，带给职前教育企业巨大经营压力。服务质量较低的中小机构逐渐被市场淘汰，头部企业开始实行渠道与市场下沉策略，将目标客群由名校学生扩大至普通院校学生，合作企业也由世界500强企业转向黑马企业、部分规模较小但业务水平高的企业。这一阶段，竞争加剧使企业推出高性价比产品，市场中出现4至9千元等低价产品。



来源：职业蛙官网，职梦官网，爱思益官网，UniCareer官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

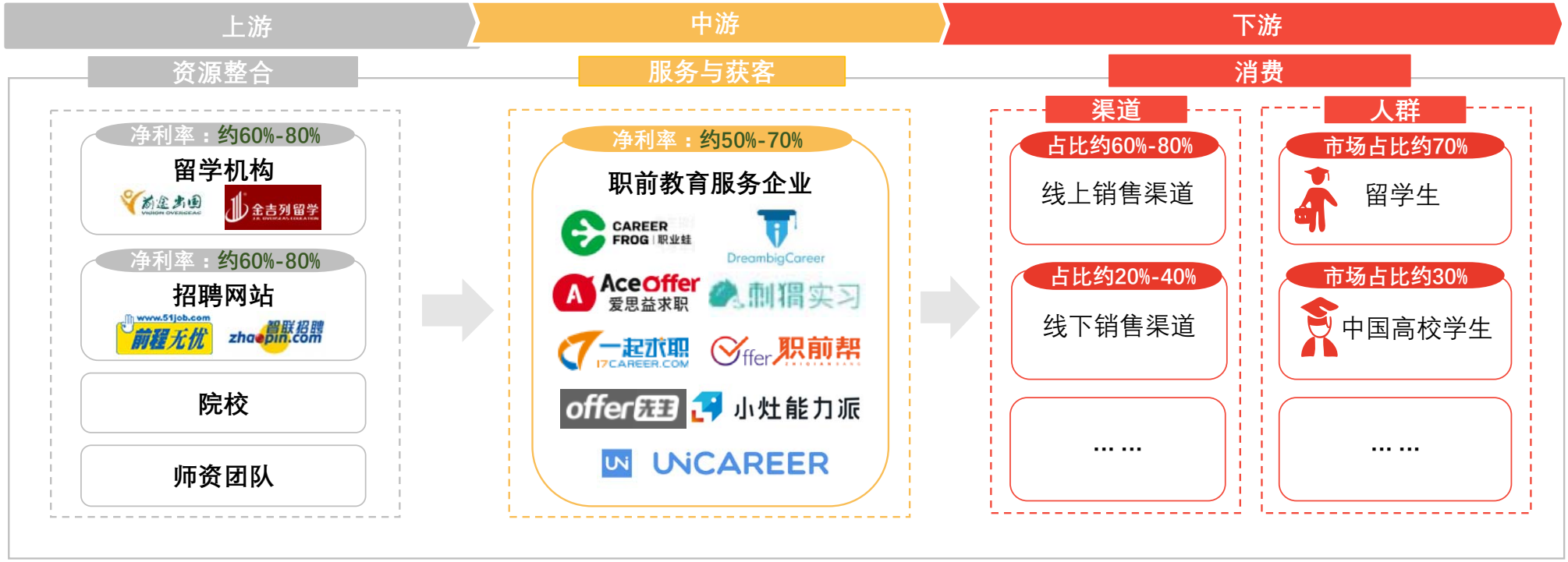
中国职前教育行业市场综述——产业链

中国职前教育行业产业链可分为上游资源整合、中游服务与获客、下游消费三个环节，留学机构较产业链中其他参与者议价能力最强，其次为职前教育服务企业

产业链概述

中国职前教育行业产业链可分为上游资源整合、中游服务与获客、下游消费三个环节。其中，产业链上游的市场参与者为留学机构、招聘网站、院校、师资团队；产业链中游主体为职前教育服务企业，负责对接客户、提供求职与技能培训；产业链下游为消费环节，销售渠道分为线上与线下两大销售渠道，主要消费群体包括留学生、中国高校学生。

中国职前教育行业产业链



来源：职业蛙、职梦、爱思益等企业官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

中国职前教育行业市场综述——产业链上游

职前教育企业拥有多领域合作资源，包括留学机构、招聘网站与院校。在师资团队方面，主要包括1v1服务导师、行业咨询导师、课程研发团队

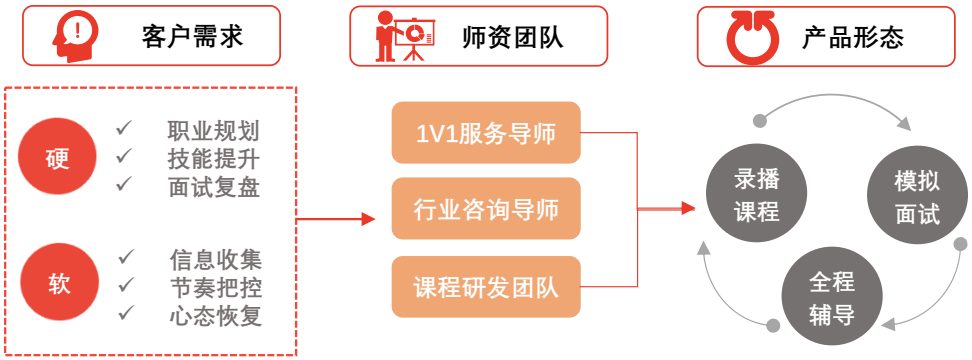
职前教育行业产业链上游

合作伙伴

职前教育服务企业主要通过与留学机构、招聘网站、院校合作，实现共享数据、拓宽销售渠道等经营目标：（1）留学机构：由于留学机构与职前教育的主要客群重合度高，因此职前教育服务企业选择与留学机构共同举办线下交流会、留学生教育等宣传活动。合作过程中，留学机构的议价能力强，与职前教育服务企业的合作**利润分成约为50%**；（2）招聘网站：招聘网站与职前教育服务企业共享企业与求职者信息，职前教育服务企业能够根据数据精准获客，招聘网站则能够将求职学生简历打包推荐给企业HR。招聘网站与职前教育企业的合作**利润分成约为10%**；（3）院校：职前教育服务企业合作院校包括商业学校、国际高校、中国高校。企业主要通过赞助的方式与高校社团合作，开办竞赛、讲座、课程分享等活动。

职前教育服务企业合作伙伴

职前教育行业的客户需求、师资团队、产品形态



师资团队

师资团队直接决定了企业的课程产品与咨询服务质量，职前教育服务企业的师资团队主要包括1v1服务导师、行业咨询导师、课程研发团队：（1）1v1服务导师：企业提供的1v1服务会配备1至2位全职顾问全程跟进客户的求职过程，其中一位导师负责职业规划、行业分析等，一位导师负责简历、面试技巧培训、面试复盘等。职前教育顾问导师的**薪酬约在1至2万元区间**；（2）行业咨询导师：职前教育企业会外请各个行业中第一梯队企业的管理高层人士，向客户提供限时咨询服务，咨询成本约**300至1,000元/小时**不等；（3）课程研发团队：各个职前教育企业在课程研发的投入存在差异，部分企业采用外包形式，与第三方教育机构合作研发课程，部分企业自行研发精品课程，如小灶能力派、职业蛙等。

来源：企业官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业市场综述——产业链中游

产业链中游主体为职前教育服务企业，负责提供课程产品与培训服务，课程类产品占收入比重约20%-30%，服务主要以套餐形式销售，占收入比重超过70%

职前教育行业产业链中游

产业链中游主体为职前教育服务企业，负责对接客户、提供培训。职前教育服务企业提供课程产品与培训服务，课程主要以社群、录播形式授课，占收入比重**约20%-30%**，服务主要以套餐形式销售，主打1V1服务、行业导师咨询、机会推荐、附加服务四大服务板块，占收入比重**超过70%**。

职前教育企业的主打服务类型

职前教育企业主要提供四类服务：（1）1V1服务：企业为客户配备1v1全职顾问以辅导客户求职，1v1服务的师资成本大、利润较薄，通常作为套餐产品重要组成部分，与课程类产品一起打包出售；（2）行业导师咨询：客户能够直接接触目标行业的资深从业人员，并咨询行业、求职等相关问题；（3）机会推荐：企业帮助用户收集岗位信息，进行针对性的岗位推荐、收集企业反馈，并为客户争取内推资格等；（4）附加服务：附加服务包括谈判技巧、职场社交、落户咨询等课程。

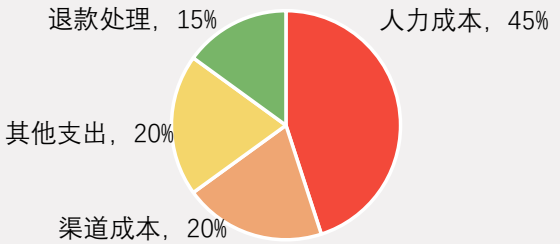
职前教育企业的主打服务类型

- ①1v1服务：全职顾问、成本大、利润薄
- ②行业导师：资深从业人员、直接提问
- ③机会推荐：岗位推荐、企业反馈、内推机会
- ④附加服务：谈判技巧、职场社交、落户咨询

职前教育企业的成本与收入

职前教育企业的成本主要由人力成本、渠道成本、退款处理、其他支出四部分构成，退款处理为企业退还给求职未成功的客户人群的钱款，其他支出包括外请导师、合作课程研发等费用。其中，人力成本（约占45%）占比最大，其次是渠道成本（约占20%）与其他支出（约占20%），占比最小的为退款处理（约占15%）。在成本方面，销售顾问与全职顾问导师薪资**均在1至2万元区间**，退款处理费用与渠道成本则根据利润分成比例与退款比例计算。在收入方面，职前教育客单价**约8,000-25,000元**区间，净利润约**50%-70%**。

职前教育企业的成本结构



职前教育企业的地域分布

多数职前教育企业分布在北京、上海等一线城市，主要存在两方面原因：（1）客户分布：一线城市是海归、双一流高校学生首要求职区域。根据百度搜索指数数据显示，北京、上海、广东为最关注的职前教育的三大城市，需求催生了职前教育行业在一线城市快速发展；（2）企业资源分布：一线城市的金融、咨询发展较二三线城市更好，更多500强企业总部设置在一线城市。定位一线城市的职前教育企业能够获得更多合作企业资源，占据绝对优势。

百度"职前教育"搜索指数分布图

来源：百度指数，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

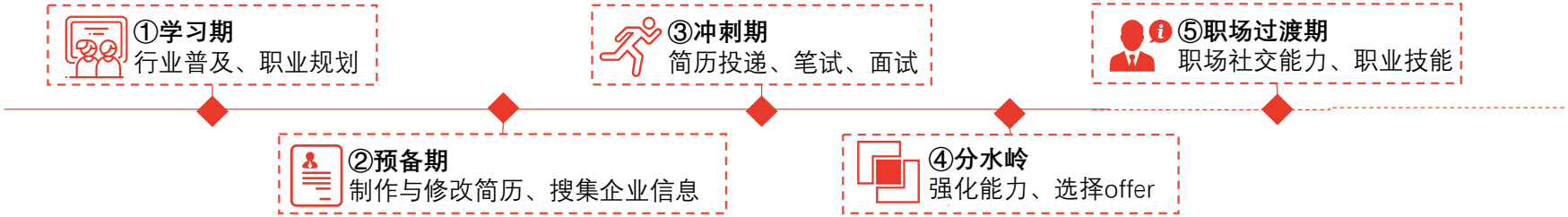
中国职前教育行业市场综述——产业链下游

职前教育企业提供伴随式服务体系，销售渠道以线上销售渠道为主，线下销售渠道为辅，线上销售渠道占比约为60%-80%

职前教育的伴随式服务体系

求职是一个持续学习的长周期过程，职前教育企业会为学员提供6个月以上的伴随式服务，覆盖求职学习期、预备期、冲刺期、分水岭以及职场过渡期五大阶段：（1）学习期的重点任务是职业规划，即帮助学员认识行业、明确目标行业方向；（2）预备期包括求职材料准备、企业与职位信息收集等服务；（3）冲刺期的学员正式经历了网申、面试，职前教育企业会帮助学员反复进行模拟面试与面试复盘；（4）分水岭包括进一步强化学员的分析能力与商业思维，并在获得offer后为学员提供决策建议；（5）职场过渡期的服务主要在于提升学员的职场社交能力与职业技能。

职前教育的伴随式服务体系



下游销售渠道

销售渠道分为线上、线下两大类渠道：（1）线上销售渠道**占比约60%-80%**，包括社群营销、ColdCall、SEM。其中，ColdCall的运营成本更低，但仅适用于点对点销售，难以形成规模效应。社群营销方式能够捕捉潜在客户，适合规模化营销；（2）线下销售渠道**占比约20%-40%**，包括海外地推、与留学机构合作、客户推荐等。由于线下宣传需要企业投入大量资金成本与人力成本，因此企业在线下渠道的投入较少，规模较大或获得融资的职前教育机构会加强线下宣传。

职前教育下游消费渠道

来源：爱思益，职业蛙，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业市场综述——消费者画像

应届毕业生成为职前教育主要消费客群，占比超过50%。伴随着行业竞争加剧，消费者的决策周期将持续拉长

职前教育消费者画像

- **消费群体：**职前教育的消费群体包括在校学生、应届毕业生与职场新人，其中应届毕业生为主要消费客群，占比**超过50%**：（1）在校学生群体的需求痛点是长期规划迷茫导致的学习焦虑感，这一群体是复购率最高、服务周期最长的消费群体；（2）应届毕业生群体直接面临毕业季就业问题，更加注重结果保障。由于应届毕业生暂时没有独立的经济能力，父母的意见对应届毕业生消费决策具有巨大影响力，因此这一消费群体的决策周期长；（3）职场新人群体需要解决离职、跳槽等职场问题，注重职场转换的技能提升与面试技巧提升。职场新人进行消费决策时会更加谨慎，但由于职场新人已获得独立经济来源，决策周期较学生群体更短。
- **消费决策：**在渠道方面，多数消费客群经过多渠道接触后才能进行消费决策，同一用户会经历社群推广、ColdCall、搜索引擎推荐等多类营销渠道。在决策周期方面，由于行业竞争加剧，消费者对于高价套餐类产品的决策周期持续拉长，由2016年**12-16天**增长至2019年的**20-25天**。
- **复购行为：**复购行为主要出现在两类消费群体中，第一类客群是大二、大三等在校学生，在早期拥有职前教育产品体验的在校生，会在毕业季购买更加全面的职前教育产品，第二类客群是已经找到工作的应届毕业生，许多毕业生在工作中遇到瓶颈后容易产生平台焦虑感，进一步产生跳槽的想法与复购行为。在消费黏性方面，职前教育的客户消费黏性较高，如果消费者在求职过程中拥有良好的服务体验，那么消费者在复购时常会选择同一家机构。企业在服务的过程中，要尽可能避免消费者预期与市场情况落差过大、服务烂尾等不良现象。

职前教育消费群体的行为对比

消费群体	消费需求	消费行为特征	对应产品
在校学生 （非应届毕业生）	对长期未来规划的迷茫 无技能积累导致的焦虑感	决策周期长 复购率高	长期职业规划 兴趣爱好评估 ……
应届毕业生	毕业就业压力 错过秋招、求职较晚 对职场认知少	客单价高 父母参与其消费决策 注重结果	伴随式套餐类服务 名企推荐机会 1V1导师教学 ……
职场新人 （毕业1-2年）	找工作不对口、不满意 跨行业、跨岗位信息差	决策周期短 决策谨慎 注重技能提升	行业信息、硬性技能提升 简历与面试技巧提升 ……

来源：头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

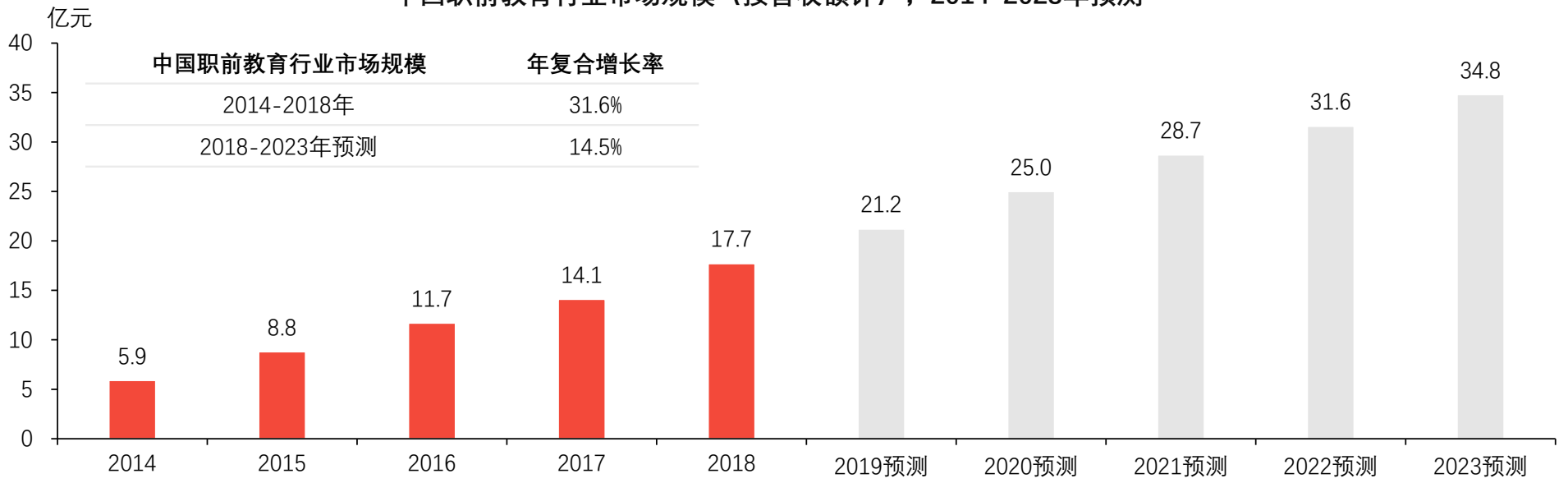
中国职前教育行业市场综述——市场规模

中国职前教育行业市场规模突破17亿，过去五年年复合增长率达31.6%，未来将以14.5%年复合增长率稳定增长

职前教育行业快速发展，预计2023年市场规模近35亿

基于中国政府鼓励产教融合、加强知识产权监管的背景，居民对职前教育的需求不断增加，职前教育行业得以快速发展，其市场规模由2014年的5.9亿元增长至2018年的17.7亿元，年复合增长率达31.6%。中国职前教育行业能够保持高速增长，主要受到五点因素驱动：（1）知识付费浪潮推动在线教育行业快速兴起，促进用户形成职前教育产品付费意识与消费习惯；（2）中国留学生毕业人数与普通高校毕业生人数同步上升，消费需求直接驱动行业发展；（3）跨界资本进入市场，为职前教育企业带来资金与资源支持；（4）职前教育企业不断优化销售与管理模式，推动服务质量持续提高；（5）政府推出支持"互联网+"教育、加强产教融合等政策，促进中国职前教育普及率持续提高。未来，在职前教育服务不断升级、业务模式持续创新的前提下，中国职前教育市场将**以14.5%的年复合增长率**稳定增长，预计2023年市场规模将**达到34.8亿元**。

中国职前教育行业市场规模（按营收额计），2014-2023年预测



来源：头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

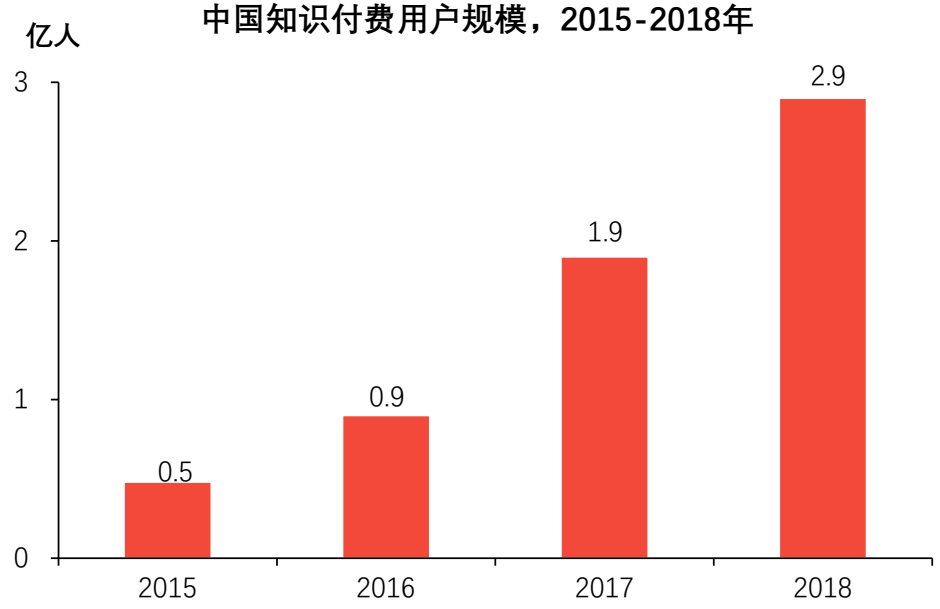
中国职前教育行业驱动因素——知识付费浪潮、毕业生人数增加

知识付费浪潮提升了学生对职前教育的付费意愿，中国留学生毕业人数与普通高校毕业生人数同步上升，综合推动职前教育需求市场快速扩大

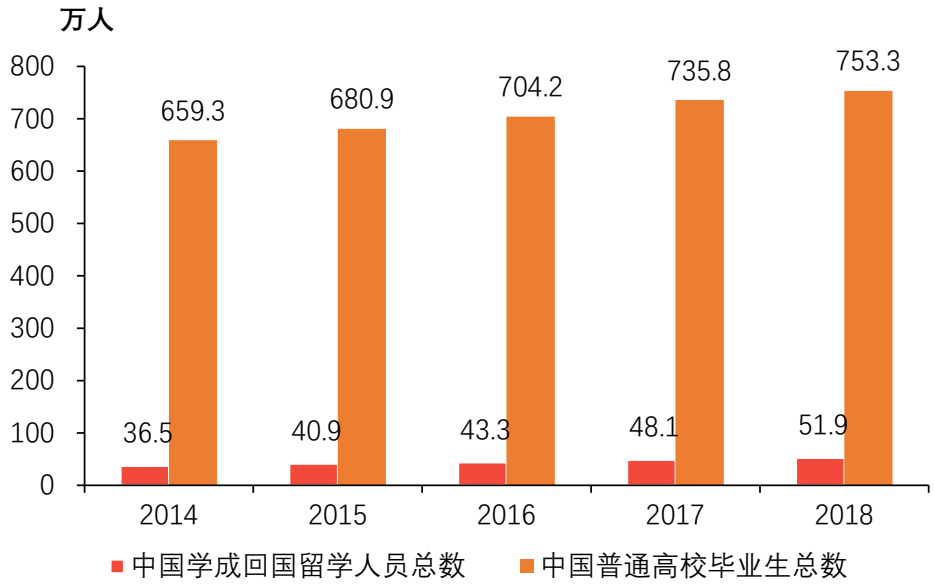
需求端驱动因素：知识付费浪潮、毕业生人数增加

受**知识付费浪潮、毕业生人数增加等因素驱动，职前教育需求端市场快速增加：**（1）2015年起，知识付费浪潮在线上教育行业中快速兴起，促进用户对在线教育产品付费意识与消费习惯逐渐形成。2015至2018年间，中国知识付费用户规模**由0.5亿人增长至2.9亿人**，职前教育作为在线教育的细分领域，市场需求因知识付费浪潮得以快速释放；（2）2014至2018年，中国留学生毕业人数与普通高校毕业生人数同步上升，学成回国留学人员数量**由36.5万人上升至51.9万人**，普通高校毕业生人数**由659.3万人增长至753.3万人**。中国毕业生人数的快速上升一方面扩大了职前教育的目标客群总数，另一方面导致人才市场竞争加剧，就业压力加强了学生的求职焦虑感，提升了学生对职前教育的付费意愿。

中国知识付费用户规模，2015-2018年



中国学成回国留学人数与普通高校毕业生人数，2014-2018年



来源：国家统计局，教育部，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

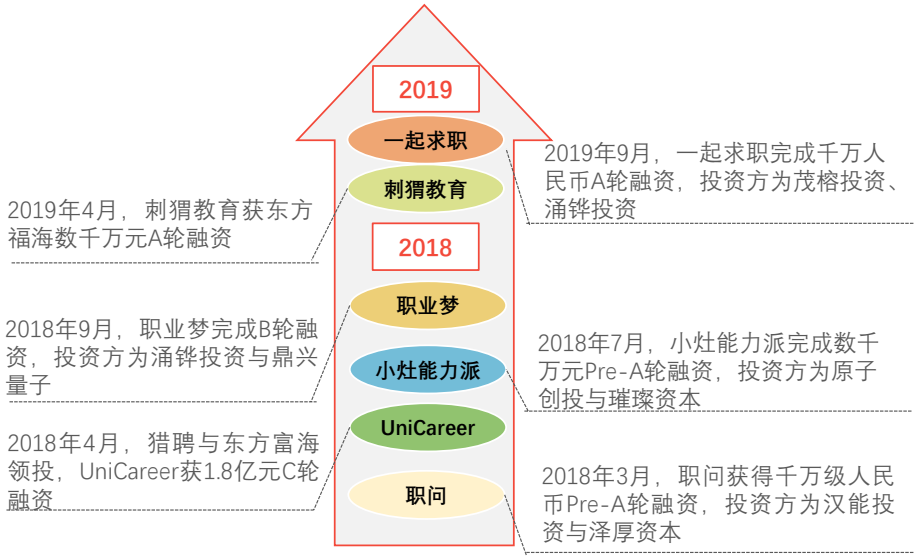
中国职前教育行业驱动因素——资本进入、销售模式与管理方式逐渐成熟

跨界投资引入多方资源、企业销售模式与管理方式逐渐成熟，共同促进职前教育供给端服务体系升级

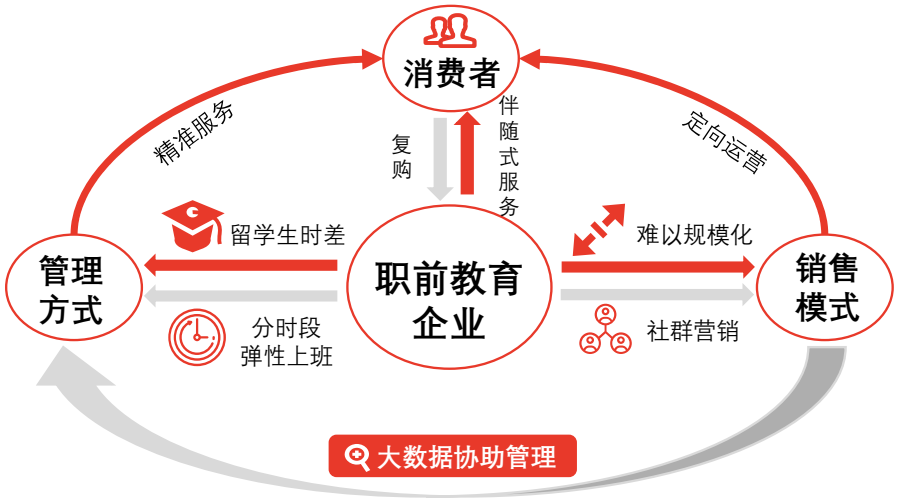
供给端驱动因素：资本进入、企业销售模式与管理方式逐渐成熟

资本进入与销售、管理模式的成熟共同推动了企业销售网络与服务体系升级，利好行业发展：（1）跨界资本进入市场不仅为职前教育企业拓展市场提供了资金支持，同时带来了大量跨界资源。例如：智联招聘投资职问，并于2020年与职问联合举办“2020海外百校行计划”。猎聘网领投UniCareer，丰富了UniCareer企业资源与数据资源；（2）职前教育企业根据市场需求不断优化、调整销售模式与管理方式，使管理更加经济化，服务更加精准化。例如：职业蛙针对留学生时差问题采取弹性上班时间、定向运营等策略。在管理方面，为留学生销售团队制定分时段弹性上班制，在销售方面，将留学生消费客群按照国家分类，进行定向运营与销售。此外，职业蛙、爱思益引入社群营销弥补了ColdCall营销方式难以规模化的缺陷。

职前教育行业融资事件，2018-2019年



职前教育企业优化销售模式与管理方式



来源：头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业——风险分析

中国职前教育行业面临产品同质化、退款与资金链断裂、公关危机三大风险，企业需进一步提升产品质量与售后服务质量

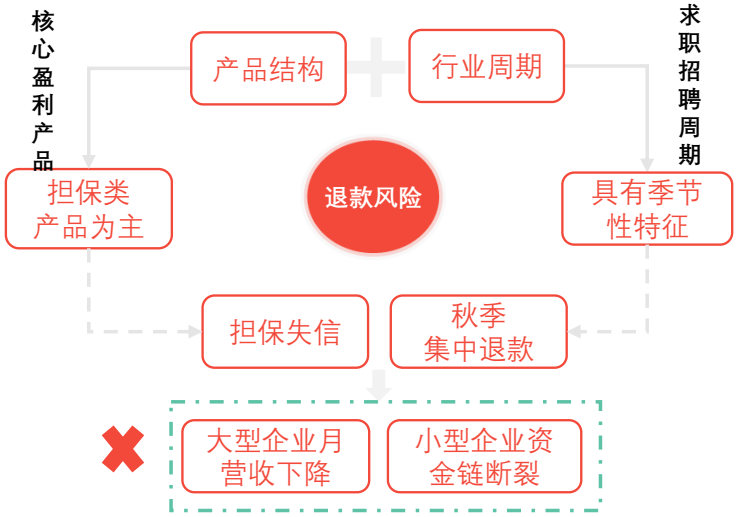
行业风险分析

- **产品同质化风险：**多数职前教育企业的产品与服务停留在简历修改、面试训练等基础环节上，并多集中在咨询、金融等进入门槛较低的商科求职辅导领域，职前教育市场中出现产品同质化现象。日益激烈的市场竞争与产品同质化推动中小企业实行降价策略，消费者在购买前难以分清低价产品与高价产品的品质差异，此时如若头部企业参与价格战，将进一步导致行业整体陷入压缩成本、降低服务质量的恶性循环中。
- **退款与资金链断裂风险：**职前教育企业的高价产品为担保类产品，消费者如果未取得满意的工作机会，企业将退还部分钱款。职前教育行业具有显著的季节性特征，9至11月秋招阶段与3至5月春招阶段为行业旺季，在秋招阶段结束后，容易爆发集中退款事件，职前教育企业面临资金链断裂风险。
- **公关危机：**职前教育的公关危机主要来源于求职落差过大的学生与恶性竞争对手：（1）由于中国高校职场教育仍处于起步阶段，学生对职业规划与人才市场的认知十分匮乏，导致部分学生的求职预期与现实落差过大。此外，求职具有不确定性特征，少数花费高价而无法获得理想结果的消费者在公众平台发表激烈言论与评价，职前教育企业需要处理恶性评价导致的公关危机；（2）恶性竞争企业：职前教育行业利润率高、进入门槛低等特征，吸引了众多中小企业进入行业。部分竞争企业利用学生与企业的信息差进行虚假内推、虚假面试等灰色操作与恶性竞争行为，以付费内推为噱头骗取消费者钱财，导致消费者对行业产生不良刻板印象，不利于行业发展。

职前教育行业产品出现同质化现象

	职业规划	简历面试	技能课程	机会推荐	1v1服务	行业导师咨询	附加服务
职业蛙	√	√	√	√	√	√	谈判技巧、职场社交、落户咨询等
职梦	√	√	√	√	√	√	实习项目
小灶能力派	-	√	√	√	-	-	学徒校友会、项目制学习
白熊求职	√	√	√	√	-	-	求职社群、网申助手
爱思益	√	√	√	√	√	√	实习项目
一起求职	√	√	√	√	√	-	实习/求职工作室

职前教育企业面临退款与资金链断裂风险风险



来源：头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

中国职前教育行业——相关政策

中国职前教育行业支持性政策陆续发布与监管政策日渐趋严，促进了行业向标准化发展，政策对行业整体影响呈现利好状态

职前教育作为在线教育的重要细分领域，行业与知识付费、教育等相关行业相互影响、协同发展。2016至2018年间，职前教育行业相关政策主要包括支持性政策与监管性政策两方面：（1）支持性政策包括推动多元化办学机制发展、发展现代远程教育和在线教育、开创“互联网+教育”服务新业态等；（2）监管性政策涉及知识产权保护，相关政策包括《关于完善产权保护制度依法保护产权的意见》、《互联网信息内容管理行政执法程序规定》等。支持性政策的陆续发布与监管政策的日渐趋严，直接促进了职前教育向多样化、标准化发展，推动职前教育行业参与企业数量快速增加，政策对行业整体影响呈现利好状态。

中国职前教育行业相关政策

分类	政策名称	颁布日期	颁布主体	政策要点
支持政策	《关于推动高校形成就业与招生计划人才培养联动机制的指导意见》	2018-01	教育部	推进创新创业教育改革，注重按照社会需求塑造学生能力，推动“互联网+高等教育”发展新动态
	《国务院办公厅关于深化产教融合的若干意见》	2017-12	国务院办公厅	要求构建教育和产业统筹融合发展格局，提出健全需求导向的人才培养结构调整机制，完善多元化办学体制，全面推行校企协同育人
	《国家教育事业发展“十三五”规划》	2017-01	教育部	明确表示大力发展现代远程教育和在线教育，实施“互联网+教育培训”行动，支持“互联网+教育”教学新模式，发展“互联网+教育”服务新业态
	《关于办好开放大学的意见》	2016-01	教育部	坚持开放办学，服务全民学习。顺应全民学习、终身学习需求，向社会最大程度开放教育资源，提供形式多样教育服务，广泛开展学历教育和非学历教育，满足不同类型不同层次学习需要
监管政策	《关于完善产权保护制度依法保护产权的意见》	2017-05	国务院	加强网络侵权盗版治理，进一步加大网络文学、影视、动漫、教材等领域和电子商务、软件应用商店等平台版权整治力度，严格新闻作品转载使用，将新型传播方式纳入版权监管范围
	《互联网信息内容管理行政执法程序规定》	2017-05	中国互联网信息办公室	要求互联网信息内容管理各级部门建立执法监督制度，规范互联网信息执法行为，提高执法公信力
	《关于完善产权保护制度依法保护产权的意见》	2016-11	国务院	加大知识产权侵权行为惩治力度，提高知识产权侵权法定赔偿上限，探索建立对专利权、著作权等知识产权侵权惩罚性赔偿制度。对情节严重的恶意侵权行为实施惩罚性赔偿，提高知识产权侵权成本

来源：头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业——发展趋势

中国职前教育行业进入壁垒低、市场空间大，行业竞争持续加剧。未来行业将向规范化、线上一体化服务发展

行业格局尚未稳定，市场竞争持续加剧

目前，职前教育行业尚未形成稳定的竞争格局，职业蛙、职梦、爱思益、UniCareer四家头部企业市场份额总数仅20%。由于职前教育行业具有进入门槛低、市场空间巨大、合作渠道丰富等特征，因此头部企业难以形成垄断优势：（1）进入门槛低：职前教育服务对象为个人消费者，个性化特征强。小型企业通过组建小型服务团队、课程外包等方法快速推出产品、打造小而美的服务体系，即可进入市场；（2）市场空间巨大：目前，职场教育企业主打留学生消费市场以及中国大陆名校学生，商业化的职前教育对中国普通高校学生的接触度较低，可开发市场广阔，有待企业争夺；（3）合作渠道丰富：高校与企业是职前教育的重要合作伙伴，高校与企业会选择多家职前教育企业合作以丰富校园活动、获得精准简历数据。单家职前教育企业议价能力较弱，难以形成资源垄断。2016年起，猎聘、智联招聘、新东方陆续投资职前教育市场，行业受资本驱动，未来市场竞争将持续加剧。

行业规范化发展，企业搭建一体化线上服务平台

职前教育行业将向规范化、线上一体化服务发展：（1）规范化：伴随着竞争加剧与消费者对市场的判断力逐渐增强，职前教育行业向规范化发展，具体体现在产品单价变低、企业售后服务更加完善、末尾企业逐渐被淘汰等；（2）线上一体化服务：一方面，在线教育能够拓宽职前教育企业的业务范围，帮助企业进行数据营销、控制人力成本等。另一方面，一体化服务平台能够提高教学效率与消费者体验。各大职前教育企业陆续推出亮点型线上工具与课程以提高产品竞争力，例如：职业蛙结合十万毕业生的发展数据开发了“在线求职竞争力评估系统”，能够根据求职者的测评结果智能分析求职解决方案，匹配个性化服务与课程，数据覆盖学员求职全程，使量化培训成果成为现实。BRC将AI算法与职前教育融合，推出职帮帮APP，学员能够在线完成职业技能评估、导师智能匹配、课程定制，导师则能够基于学员的学习数据帮助求职者进行专项培训、帮助公司筛选人才。

职前教育企业搭建一体化线上服务平台

来源：职业蛙官网，BRC官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

中国职前教育行业——发展趋势

职前教育企业拓宽服务领域，挖掘下沉市场与细分赛道，各大企业为提高企业竞争力推出针对性、差异化升级产品

职前教育企业拓宽服务领域，挖掘下沉市场与细分赛道

为开拓市场、完成规模化服务，职前教育企业将拓宽服务领域、挖掘下沉市场：（1）服务对象：职前教育企业以留学生、中国一流学府学生为主要服务客群。一方面，相对中国高校，职前教育企业更容易获得海外院校合作资源，因此职前教育行业一直以留学生群体为主要服务对象，**市场占比高达70%**。另一方面，职前教育企业主要定位高教育平台的学生人群，根据爱思益调研数据显示，2018年职前教育行业**69%的用户来自于一流学府**。近年，中国本科毕业生人数持续升高，2018年中国普通高校毕业人数超过750万人，其中**普通高校学生占比超过70%**，是学成回国留学人数的14倍。留学生市场逐渐饱和与中国本土消费需求将驱动企业挖掘下沉消费市场；（2）服务领域：职前教育行业的重点辅导求职岗位集中在商科专业的热门求职岗位，包括咨询、金融、四大、快消市场部等。由于IT、工程管理等岗位相较求职面试等软实力更加重视求职者的技术与专业，职前教育机构需要对此类求职者进行长周期的职业规划与技能训练，此类职前教育的进入壁垒高。金融行业缩招与高求职需求将推动企业将业务拓宽至互联网、汽车、科技开发等多个领域。

行业竞争推动企业推出针对性、差异化升级产品

为满足市场需求、提升企业竞争力，各大型职前教育企业陆续推出针对性产品进行差异化竞争，例如：小灶能力派针对数据分析、产品经理等岗位推出线上学徒制项目，学员能在学习过程中收获实际操作技能、职场社交资源、项目实习认证等，其**产品年复购率已超过40%**。拉勾网针对互联网行业求职人群推出套餐类课程产品“Java工程师·高薪训练营“，以及“深入浅出Java虚拟机“、”32个Java面试必考点”、“腾讯产品启示录”等板块学习类课程，参与训练营的学员能够获得6个月的陪伴式学习、开放源码、模拟面试、结业内推等资源。未来，企业将不断挖掘职场新人消费群体、互联网及科技开发行业人群，职前教育市场中的课程产品将持续向多元化趋势发展。

职前教育企业推出针对性、差异化升级产品

来源：小灶能力派官网，拉勾网官网，爱思益官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

中国职前教育行业——竞争格局

行业市场集中度低，职业蛙、职梦、爱思益、UniCareer四家头部企业占据市场份额总数约20%

职前教育行业企业分布

在中国职前教育行业中，市场参与者众多，行业竞争激烈。截至2018年，中国职前教育企业数目已超过100家，行业集中度低，职业蛙、职梦、爱思益、UniCareer四家头部企业占据市场份额总数约20%。根据市场经营规模，中国职前教育行业中竞争主体可分为三个梯队：（1）第一梯队：第一梯队企业进入市场较早，在2014年前已陆续开展职前教育服务，由职业蛙、职梦、爱思益、UniCareer四家企业组成。第一梯队企业的月营收均突破300万元，**市场占有率累计约20%**；（2）第二梯队：由月营收大于100万元的中型职前教育企业组成，代表企业包括offer先生、刺猬实习、小灶能力派等。第二梯队企业**市场占有率累计约为50%**，多数企业已获得融资；（3）第三梯队：由小微型职前教育企业构成，企业的月营收小于100万元，代表企业包括职前帮、知明学院、白板求职等，第三梯队企业**市场占有率累计约为30%**。

中国职前教育行业主要参与企业

中国职前教育行业主要参与企业

梯队	企业	成立时间	产品	所在城市	融资情况
第一梯队	职业蛙	2011	互联网产品飞跃计划、名企双赢、实习宝	上海	B轮
	职梦	2013	精英求职特训、专向强化、归国特训	成都	战略并购
	爱思益	2014	200多门体系化课程，含测评、录播教程、课后习题等服务	北京	Pre-A轮
	UniCareer	2014	私人订制、面霸计划、直播小班课、42号计划	上海	C轮
第二梯队	刺猬实习	2015	刺猬大学、线上招聘平台、刺猬体验	深圳	A轮
	小灶能力派	2015	名企实习、校招助手、小灶VIP、学徒项目	北京	Pre-A轮
	offer先生	2017	公开课、通识课、训练营、限免课	成都	A轮
	…	…	…	…	…
第三梯队	知明学院	2018	职链计划	浙江	天使轮
	白板求职	2018	白板课程、求职干货、招聘信息	广东	
	职前帮	2019	大咖讲堂、在线问答、线上课程、线下主题活动	陕西	-
	…	…	…	…	…

来源：企业官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业投资企业推荐——职业蛙（1/2）

职业蛙以海外留学生为主要目标客户群体，产品以伴随式套餐服务为主，涉及经济、金融、互联网等多个行业

公司名称：上海凯洛格信息科技有限公司　　**成立时间：2011年4月**　　**中国公司总部：中国上海**

CAREER FROG | 职业蛙

- **公司简介：**上海凯洛格信息科技有限公司（以下简称"职业蛙"）成立于2011年4月，总部位于中国上海，是一家以辅导大学生求职为主要经营业务的互联网科技企业。截至2020年01月，职业蛙已完成B轮融资，服务客户数量超过15,000人次，成为职前教育行业头部企业之一。
- **战略定位：**职业蛙以海外留学生为主要目标客户群体，不仅在美国、英国设置了线下办公室，而且通过与海外60家高校合作举办人才招聘会、ColdCall、社群营销等方式实现了线上线下全面触达客户群体。

产品与服务

- **职业蛙的产品以伴随式套餐服务为主，涉及经济、金融、互联网等多个行业：**（1）产品结构：职业蛙为客户提供一站式求职解决方案，单个产品套餐包括25-30个模块，包括评估求职能力、规划职业方向、了解行业信息、提升求职技能、获得内推机会、了解目标公司等。学员能够使用职业蛙线上学员中心网站，一站完成简历编辑、投递、技能学习；（2）行业：职业蛙以咨询、金融、投行券商、房地产、事务所为基础服务行业，近年职业蛙将覆盖行业拓展至互联网、汽车、科技开发、能源、医疗医药等多个领域；（3）人群：职业蛙的项目产品包括实习与全职项目，覆盖了应届毕业生与低年级在校生消费群体。

职业蛙产品与服务

来源：职业蛙官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

头豹 LeadLeo

中国职前教育行业投资企业推荐——职业蛙（2/2）

职业蛙打造一体化线上测评体系与课程体系，同步实现标准化与个性化服务，并与产业链上下游各个参与者形成良好合作关系

核心优势

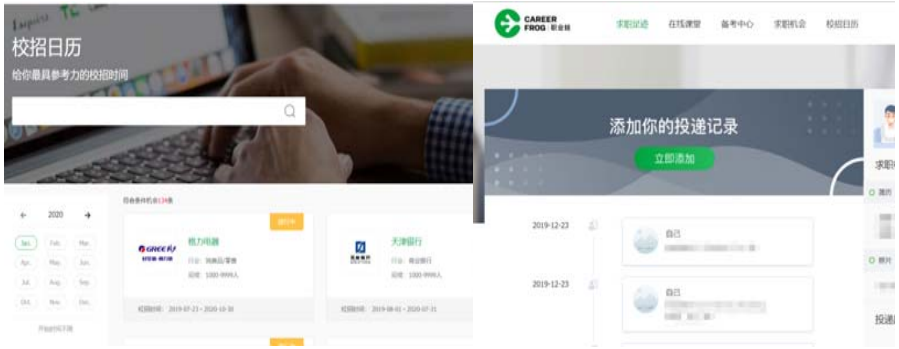
优质合作伙伴

职业蛙与产业链上下游各个参与者形成良好合作关系，以实现资源共享、互利共赢：

（1）企业：职业蛙与超过1,300家企业合作，每周能够获取到企业实时招聘信息。职业蛙根据学员求职意向、专业等标签，通过CRM系统为学员智能匹配岗位信息。此外，职业蛙与京东白条合作，为学员提供分期付款方案，解决了学生消费群体的经济痛点，缩短了用户决策周期；（2）院校：职业蛙与启德留学等留学辅导企业合作，推出“职场领航”等留学生求职套餐类产品。此外，职业蛙与超过300所海内外高校合作，成功举办海归人才招聘会、春季环英嘉年华等活动，与留学生客群充分互动。

职业蛙英国合作学联（部分）

职业蛙一站式线上学员中心



一体化线上测评体系与课程体系

职业蛙自行研发学员中心一站式求职平台，包括完整的测评体系与课程体系：

（1）测评体系：职业蛙结合大数据，与前程无忧合作研发出“在线求职竞争力评估系统”，测评系统能够根据学员能力评估结果自动匹配课程与服务。职业蛙引入数据平台，同时实现了个性化与标准化服务；（2）课程体系：职业蛙针对投行、咨询、快消等行业研发出差异化课程体系，现已拥有100个自主研发模块课程。模块化课程不仅满足了在职人碎片化的学习需求，而且符合系统组合式自动生成课程的产品需求。

来源：职业蛙官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业投资企业推荐——小灶能力派（1/2）

小灶能力派定位低年级在校学生，用户非大四、研三应届毕业生人群占比超过60%。小灶能力派主要采取与中国高校合作开办讲座、上线免费课程等方式拓宽渠道

公司名称：北京大视界精英信息科技有限公司　　**成立时间：2015年6月**　　**中国公司总部：中国北京**

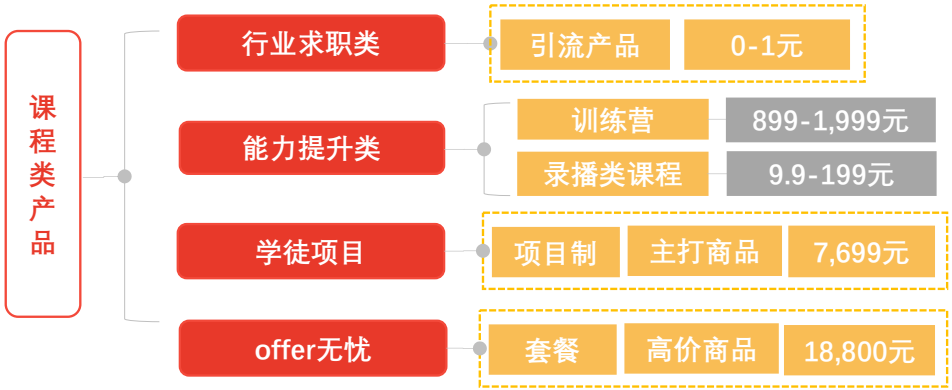
小灶能力派

- **公司简介：**北京大视界精英信息科技有限公司（以下简称“小灶能力派”）成立于2015年6月，总部位于中国北京，经营范围包括互联网技术开发、职前咨询服务等。小灶能力派已与史密斯、京东、美团、中国移动等二十余家企业达成合作，打造线上学徒实战项目。截至2020年01月，小灶能力派已完成天使轮、Pre-A轮融资。
- **战略定位：**小灶能力派定位低年级在校学生，企业用户非大四、研三应届毕业生人群占比超过60%。在产品方面，小灶能力派通过训练营与学徒项目产品同时解决学生技能不足、缺乏实战经验、实习证明等多个需求痛点。在渠道方面，小灶能力派主要通过与中国高校合作开办讲座、上线免费课程等方式，精准触达到中国普通高校在校生群体。

产品与服务

- **小灶能力派针对学生群体，自主研发的精品课程与求职招聘平台：**（1）课程：小灶能力派课程产品包括行业求职类、能力提升类、学徒项目、offer无忧。其中行业求职类课程属于引流商品，能力提升类课程细分为训练营与录播类课程，学徒项目课程以项目制结课方式教学，企业能够通过多期滚动教学持续优化课程内容、避免盗版课程，offer无忧课程为1v1全程套餐式服务产品，定价高，为18,800元；（2）平台：求职招聘平台包括名企实习、校招管家两个板块，分别对应低年级学生需求与应届毕业生需求。

小灶能力派课程类产品结构



来源：小灶能力派官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业投资企业推荐——小灶能力派（2/2）

小灶能力派将训练营与学徒项目作为主打产品，两大产品承担了超过70%的营收，具有满足多点需求、企业合作资源等优势

核心优势

线下社群活动

小灶能力社创办了线下小灶全球学徒校友会，集合了来自136所国际高校的历届学员。小灶全球学徒校友会定期举办周年庆活动，并邀请各个行业导师进行演讲，共同探讨行业趋势与职业规划。线下社群活动加强了学员之间、职前教育企业与学员之间的联系，对于消费者而言，线下校友会助力学员拓宽了职场社交资源，形成产品溢价。对于企业自身而言，企业通过社群运营提高了用户的消费黏性与复购率，同时有利于企业打造品牌与口碑。

小灶能力派全球学徒校友会

小灶能力派训练营与项目制学习产品

线上学徒项目-商业分析方向（第二十四期）

已有70人学过

¥7699

立即报名

线上学徒项目-行业研究方向（第四期）

已有797人学过

¥7699

立即报名

训练营与项目制学习产品优势

小灶能力派将训练营与学徒项目作为主打产品，两大产品承担了超过70%的营收，产品具有满足多点需求、企业合作资源丰富等优势：（1）满足多点需求：训练营与项目制的输出式学习方式满足了学生技能提升需求、社交需求、职业场景需求。此外，项目制学习方式适合时间较多的在校学生，符合小灶能力派的市场定位；（2）企业合作资源丰富：小灶能力派与美团、携程、卡夫亨氏等超过30家企业达成战略合作关系，双方共建课题。企业参与项目制课程构建，不仅使学员深入了解企业用人需求，而且弥补了学生缺乏实习经历的求职劣势。

来源：小灶能力派官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业投资企业推荐——一起求职（1/2）

一起求职主打中国高校学生市场，用户客群覆盖大一至研三全年级学生。一起求职已经与超过60所高校建立官方合作关系

公司名称：上海逐元教育科技有限公司　　**成立时间：2017年4月**　　**中国公司总部：中国上海**

- **公司简介：**上海逐元教育科技有限公司（以下简称“一起求职”）成立于2017年4月，总部位于中国上海，是一家主营的职前教育服务、职前教育课程开发的教育科技企业。截至2020年01月，一起求职已完成Pre-A轮、A轮融资，成功辅导超过4,000名学员进入名企实习或就业，实现了营收持续稳定增长。
- **战略规划：**一起求职主打中国高校学生市场，用户客群覆盖大一至研三全年级学生。一起求职与超过60所高校建立了官方合作关系，已成为职前教育领域官方合作学校数量最多的企业品牌。

产品与服务

- **一起求职产品形态丰富，包括在线视频课、1V1、1V6小班直播课、35线下大班课等多种授课模式。**在主打产品方面，一起求职推出“职小牛计划”与“求职私教”两款产品，并用免费面试咨询与免费简历修改服务吸引用户开展产品初次体验：（1）职小牛计划包括“职小牛实习生计划”和“职小牛就业保障计划”，分别针对在校学生与应届毕业生。职小牛计划包括优质简历、单面突破、群面提升、职业探索、实习实践和职场技能六大板块；（2）求职私教包括职业定位辅导、简历面试辅导、名企岗位推荐和offer阶段辅导四大板块，产品定价较职小牛计划更高。

一起求职产品与服务

来源：一起求职官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

中国职前教育行业投资企业推荐——一起求职（2/2）

一起求职20余所中国高校共同成立实习或就业专项工作室，并通过线上线下结合授课方式，满足了各个学生群体多样化的教学需求

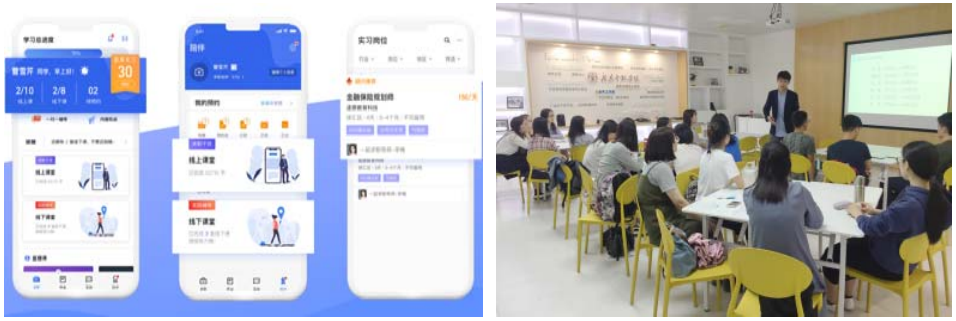
核心优势

合作院校资源

一起求职与中国石油大学、华东理工大学、上海应用技术大学、东华大学、上海政法学院、上海海洋大学等20余所中国高校就“就业专项工作”达成长期合作关系，与各个高校就业办共同成立实习或就业专项工作室，目前专项工作室已覆盖了北京、上海、广州、南京等一线、新一线城市。一起求职运用院校信用背书运营品牌，实现了规模化获客。此外，企业将服务下沉至低年级在校学生群体，提前建立学生职前教育意识与信任感，抢占低年级学生市场，获得了高复购率消费人群。

一起求职全球学徒校友会

一起求职线上学习平台与线下学习空间



线上线下结合授课

一起求职通过线上线下结合授课方式，满足了各个学生群体多样化的教学需求：（1）线上：一起求职在线上设立学员中心与学员专用APP，学员能够在线上平台学习课程、与求职顾问沟通并完成辅导流程，线上教学方式覆盖面积更加广泛，适用于规模化教学；（2）线下：由于不同院校学生的能力与专业水平相差较大，一起求职在线下合作院校内开设职前教育课程，根据本校学生需求进行线下定向教学，帮助各大院校解决差异化就业难题。

来源：一起求职官网，头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

专家观点

中国职前教育行业未被完全开发，市场空间巨大未来，竞争企业逐渐形成全行业覆盖、多产品形态、多渠道接触的态势。

专家背景：在职前教育行业排名前3的企业工作，任高级顾问

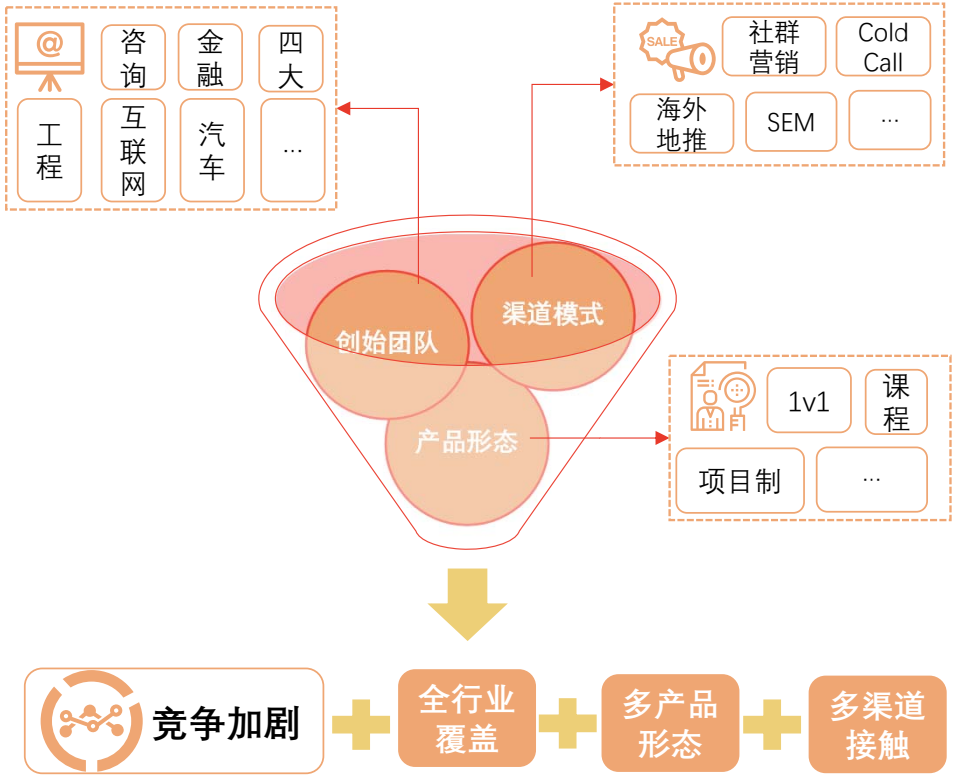
企业创始团队、渠道模式与产品形态交互影响

在职前教育企业从试错到探索出成熟经营模式的过程中，创始团队、渠道模式与产品形态呈现交互影响的状态，彼此互相成就、相互推动。在初创期，企业的初创团队背景直接影响职前教育的行业定位，例如：拥有四大、咨询背景的创始团队会选择金融、咨询等行业作为服务行业，拥有法律律所职业背景的创始人将侧重事务所求职。行业资源则进一步决定专业课程的产品形态，例如：咨询、四大等领域的求职适合1v1全程辅导，互联网、工程等领域更适合干货课程结合实战类、项目制教学。产品形态对渠道产生部分影响，例如：侧重于课程的产品更适合规模化的社群运营、体验课营销等，侧重于服务的产品则以ColdCall为主导营销模式。

中国市场空间巨大

当前中国院校体系化职前教育覆盖率不足50%，行业未被完全开发，市场空间巨大。伴随着行业规范性政策陆续颁布，大型求职招聘企业与教育企业将加入行业，行业竞争逐渐白热化，各个职前教育企业将不断拓宽服务范围、尝试多元化销售渠道、探索跨界合作，逐渐形成全行业覆盖、多产品形态、多渠道接触的竞争态势。

企业创始团队、经营模式与产品形态交互影响



来源：头豹研究院编辑整理

©2020 LeadLeo

方法论

- 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- 研究院依托中国活跃的经济环境，从教育、非学历教育等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

©2020 LeadLeo

法律声明

- 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

考研资料：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
英语类：四六级万词班专四专八雅思等
财经类：初级会计、中级会计、注册会计、高级会计、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
公务员：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
银行：银行招聘、笔试、面试
教师资格：小学、中学、教师招聘面试
建筑：一建、二建、消防、造价
法考：主观题、客观题
多平台网课：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
精选资料：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI 课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
押题：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
资料领取微信：1131084518
行业报告：20000 份+持续更新

英语四六级备考资料	计算机二级备考资料	150 所高校考研专业课资料
两小时搞定毛概马原思修近代史纲	高数(微积分)+线性代数+概率论	素描 0 基础入门教程
教师资格证全套备考资料	普通话考试资料礼包	书法教程微信 2270291360
大学生英语竞赛备考资料	大学生数学竞赛备考资料	1000 份各行业营销策划方案合集
挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料	电子设计竞赛必备资料	街舞 0 基础入门教程
托福雅思备考资料	大学物理学科攻略合集	动漫自学教程
SCI 最全写作攻略	TEM4/TEM8 专四专八备考资料	教师资格证面试试讲万能模板
360 份精美简历模板	数学建模 0 基础从入门到精通	100 套快闪 PPT 模板
Vlog 制作最全攻略	超强 PR 模板	42 套卡通风 PPT 模板
PS 零基础教程微信 1131084518	PS 高级技能教程	63 套酷炫科技 PPT 模板
好用到极致的 PPT 素材	128 套中国风 PPT 模板	32 套 MBE 风格 PPT 模板
327 套水彩风 PPT 模板	295 套手绘风 PPT 模板	54 套毕业答辩专属 PPT
196 套日系和风 PPT 模板	82 套文艺清新 PPT 模板	57 套思维导图 PPT 模板
163 套学术答辩 PPT 模板	53 套北欧风 PPT 模板	34 套温暖治愈系 PPT 模板
118 套国潮风 PPT 模板	30 套仙系古风 PPT	126 套黑板风 PPT 模板
114 套星空风格 PPT 模板	192 套欧美商务风 PPT 模板	42 套绚丽暈染风 PPT
50 套精美 INS 风 PPT 模板	56 套水墨风 PPT 模板	137 套清爽夏日风 PPT 模板
98 套森系 PPT 模板	25 套简约通用 PPT 模板	记忆力训练教程
300 套教学说课 PPT 模板	123 套医学护理 PPT 模板	AE 动态模板微信 2270291360
毕业论文资料礼包	教师资格证重点笔记+易错题集	表情包制作教程
吉他自学教程（送 6000 谱）	钢琴自学教程（送 1000 谱）	区块链从入门到精通资料
2000 部 TED 演讲视频合集	Excel 从入门到精通自学教程	单片机教程
230 套可视化 Excel 模板	1000 款 PR 预设+音效	1000 份实习报告模板
手绘自学教程微信 1131084518	单反从入门到精通教程	人力资源管理师备考资料
英语口语自学攻略	粤语 0 基础从入门到精通教程	证券从业资格证备考资料
日语自学教程	韩语自学教程	PHP 从入门到精通教程
法语学习资料	西班牙语学习资料	炒股+投资理财从入门到精通教程
全国翻译专业资格考试备考资料	BEC 初级+中级+高级全套备考资料	大数据学习资料
SPSS 自学必备教程	Origin 自学必备教程	会计实操资料
LaTeX 全套教程+模板	EndNote 教程+模板	小提琴 0 基础入门自学教程
GRE 超全备考资料	200 份医学习题合集	司考备考资料

思维导图教程＋素材	20000 份行业研究报告	一级造价工程师备考资料

上万 GB 教学资料（均全套,非杂乱）免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等（全套 1000 多 GB）

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等（更新超 2000GB）

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料（超过 2 万 GB）

陈安之	曾仕强	马云	杜云生	翟鸿燊	刘一秒	俞凌雄
王健林	余世维	雷军	周文强	安东尼罗宾	董明珠	李嘉诚
徐鹤宁	冯晓强	李践	刘克亚	罗伯特清崎	戴志强	李伟贤
苏引华	史玉柱	李强	俞敏洪	杰亚伯拉罕	周鸿祎	唐骏
梁凯恩	陈永亮	傅佩荣	贾长松	易发久	李彦宏	湖畔大学
李开复	聂枭	悟空道场	魏星	姬剑晶	其他名师全集	其他资料下载
王兴	王智华	智多星	陈文强	周导		微信 2270291360
泡妞	撩汉	泡仔	房中术	性福课	驻容术	泡妞撩汉性福合集

注：太多了，无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

记忆力训练	形象礼仪	健康养生	企业管理	沟通技巧
演讲与口才	经理修炼	MBA 讲座	时间管理	战略经营
企业文化	销售心理	管理素质	国学讲座	执行力
团队管理	领导艺术	员工激励	潜能激发	谈判技巧
绩效管理	薪酬管理	43 份直销制度	电话销售	人力管理
客户服务	创业指南	市场营销	餐饮管理	保险讲座
品牌营销	酒店管理	汽车 4S 店	众筹资料	销售技巧

兴趣爱好：	钓鱼教程	魔术教学	炒股教学	美术教学	书法教学
音乐乐器：	萨克斯教学	电子琴教学	小提琴	古筝教学	钢琴教学
	吉他教学				
体育运动：	篮球教学	足球教学	羽毛球教学	兵乓球教学	太极拳教学
	围棋教学	高尔夫球			
生活实用：	插花教学	茶艺-茶道	唱歌教学	单反相机摄影	毛线编织
	小吃+美食				
语言学习：	英语				
电脑 IT：	办公 office	PS 美工教学			

暗号：666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com

如果群里报告过期

请加微信联系我索取最新

1、每日微信群内分享7+最新重磅报告;

2、每日分享当日华尔街日报、金融时报

3、如果看到群里报告过期了，请扫码联系

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。